

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ DES GARANTIES ACCIDENTS DE LA VIE

Poursuivre la croissance des cotisations,
répondre aux critiques du régulateur

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un benchmark des principaux contrats** : plafonds, exclusions et franchises, modèles indemnitaires, forfaitaires ou hybrides, options et services...
- ▶ **Les attentes des clients en matière de garanties, de services, d'assistance, etc.**, les canaux de distribution privilégiés, la propension à payer des ménages non assurés... grâce à notre enquête exclusive
- ▶ **Les enjeux auxquels les assureurs doivent répondre et les stratégies gagnantes** : les critiques de l'ACPR, l'insatisfaction client...



SURVEY

Analyser les moteurs
et les freins du recours
ainsi que les perspectives
du marché

TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS, OPTIMISER L'OFFRE



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Les garanties accidents de la vie (GAV) ne représentent qu'un **petit segment de l'assurance prévoyance mais ont connu une croissance soutenue** ces dernières années, portée notamment par les **efforts des assureurs, en particulier des bancassureurs**, en matière de cross-selling. Ces stratégies ont permis d'élargir significativement les portefeuilles de contrats.

Pourtant, le marché reste confronté à des **obstacles significatifs**. Comme les autres contrats de prévoyance, les GAV souffrent d'un **déficit de notoriété** : des produits complexes, une information insuffisante et un **pouvoir d'achat sous pression** freinent leur développement. **Les GAV cherchent par ailleurs encore leur modèle** : contrats forfaitaires vs indemnitaires, exclusions, franchises, services additionnels, etc. D'autant que **l'ACPR a récemment critiqué les fournisseurs** de garanties accidents de la vie, jugeant tout d'abord ces contrats **trop opaques**, pointant du doigt des **exclusions excessives** pouvant vider les garanties de leur substance, ainsi qu'un **accompagnement insuffisant**, à la souscription et lors de l'indemnisation.

Les assureurs et distributeurs doivent donc **repenser leurs offres et leurs pratiques pour au minimum maintenir et, idéalement, accélérer leur croissance**.

Quelles sont les caractéristiques des contrats proposés actuellement sur ce marché ? Correspondent-elles à ce que les clients et prospects attendent ? Combien les Français sont-ils prêts à payer pour la GAV ? **Comment les assureurs et distributeurs peuvent améliorer l'offre pour mieux répondre aux besoins et attentes des ménages ? Quels sont les clients à cibler en priorité ?** Ce sont les questions auxquelles notre étude répond.

En partenariat avec



Notre méthodologie : une expertise unique



DESK RESEARCH

Des recherches approfondies sur l'actualité des garanties accidents de la vie, les nouvelles tendances, les stratégies et positionnements des acteurs...



BENCHMARK

Les contrats des principaux acteurs passés au crible pour comparer les caractéristiques et modalités des offres, les options et les services...



QUANTI B2C

Une enquête quantitative auprès d'un panel représentatif de la population française de 1 500 adultes français. Cette enquête a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : Synthèse de l'étude

Cette étude s'appuie sur une enquête réalisée auprès de 1 500 Français majeurs, représentatifs de la population française pour mieux connaître les clients des contrats de GAV, identifier les segments de clientèle à cibler en priorité et analyser comment accélérer le développement du portefeuille client.

Le benchmark des offres des principaux acteurs

Les garanties accidents de la vie : les caractéristiques et différents modèles des produits, le cadre juridique, les principaux fournisseurs et distributeurs...

La comparaison des principaux contrats : plafonds, exclusions, franchise, mécanismes d'indemnisation, services additionnels et facteurs de différenciation

La dynamique du marché français des garanties accidents de la vie

Les déterminants de l'activité : pouvoir d'achat, influence des évolutions réglementaires et des efforts des distributeurs...

L'analyse de la demande : taux de pénétration des contrats selon les segments de clientèle, type de contrats souscrits, motivations et freins à l'équipement en GAV...

La dynamique de l'activité : nombre et type de contrats, cotisations, prestations

Les enjeux auxquels les fournisseurs doivent répondre et les stratégies mises en place

Améliorer la perception et la réputation des contrats GAV : l'image et la notoriété des contrats, la connaissance des garanties et du fonctionnement...

Répondre aux attentes et besoins exprimés par les Français

Trouver le bon niveau de prix pour les bons clients : l'analyse de la propension à payer des différents segments de clientèle et des tarifs des principaux contrats

Optimiser la distribution : quels parcours des clients et non-clients, quels types de distributeurs ? Comment améliorer l'accompagnement ?

Répondre aux critiques du régulateur : clarté contractuelle, amélioration du conseil...

Trouver les segments de clientèle prioritaires à conquérir

LES ACTEURS ANALYSÉS DANS L'ÉTUDE :



Abeille Assurances
AG2R La Mondiale
Allianz
April
Axa
Banque Populaire
Caisse d'Epargne
Crédit Agricole
Crédit Mutuel
Crédit Mutuel Arkea
Generali
GMF
Groupama
Harmonie Mutuelle
La Banque Postale
LCL
Maaf
Macif
MAE
Maif
Matmut
Mercer
MMA
MNH
Novelia
SG
Etc.

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

► Banque de détail : mieux capter, mieux adresser, mieux fidéliser

Nouveaux services, segmentation ou standardisation, conseiller ou 100% en ligne... : quelles offres construire pour quels clients ?

► Le marché de la prévoyance

Maintien de salaire individuel et collectif, décès, dépendance, garanties accidents de la vie... quels leviers pour améliorer la couverture ?

► Le marché français de la bancassurance

Atteindre le potentiel sur le portefeuille bancaire, attaquer de nouveaux segments dans l'assurance, gagner de nouveaux clients

Bon de commande

Le marché des garanties accidents de la vie

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
3350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
4355 € HT - 4594,53 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
5025 € HT - 5301,38 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- ☐ 3350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5 %)

Option papier

- ☐ Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5 %) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- ☐ Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01 49 53 63 00
Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- ☐ Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- ☐ Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- ☐ Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- ☐ Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

